

Warum der Produktpreis nicht das entscheidende Kaufargument sein darf

Steffen König, Vertriebsleiter des Albstädter Unternehmens Frowein informiert über die Hintergründe der Preisgestaltung von Schädlingsbekämpfungsmitteln. Ein Einblick in die Herangehensweise und die Situation der Hersteller und Händler. Und ein Appell an die Käufer, die Produktpreise kritisch zu hinterfragen.

In den letzten Jahren war im Preisgefüge von professionellen Schädlingsbekämpfungsmitteln ein deutlicher Anstieg des Preisniveaus zu erkennen. Dies hatte oder hat auch immer noch seine Gründe. Ein Grund ist sicherlich die Umsetzung der „Biozid-Richtlinie“. Durch die Aufnahme der Wirkstoffe in ANNEX I entstanden und entstehen enorme Kosten für die Wirkstoffhersteller. Diese werden zwangsläufig auf den Wirkstoffpreis umgerechnet. Für eine anschließende „Biozid-Zulassung“ entstehen weitere Kosten, welche die Formulierer auf den Produktpreis des Schädlingsbekämpfungsmittels umlegen müssen, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Seit Jahren steigende Rohstoffpreise – und dies nicht nur im Wirkstoffbereich, sondern auch im Bereich der Lösemittel und Treibgase – führen ebenfalls zu einer Verteuerung des Produkts. Teilweise werden die Steigerungen durch Rohstoffknappheit verursacht. Allerdings tragen auch zusätzliche Kosten durch REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals = Registrierung, Bewertung und Zulassung von Chemikalien) dazu bei, die Rohstoffe zu verteuern. In einigen Fällen könnte dies in Zukunft eine Verdoppelung bis Verdreifachung des Preises für ein Biozidprodukt bedeuten.

Ein anderer, wesentlicher Aspekt ist die Sicherheit und Effektivität. Die Produkte werden permanent verbessert, sei es hinsichtlich der Applikationsmethode oder auch einer sicheren Verpackung -- alles zum Schutze des Anwenders und der Umwelt. Die Optimierung der Effektivität – insbesondere im insektiziden Bereich – steht für verantwortungsvolle Hersteller im Fokus. Eine Optimierung der Effektivität bei Rodentiziden kann nur durch Verbesserung der Ködergrundlage erfolgen, da die zu verwendende Wirkstoffkonzentration für jedes Antikoagulant definiert ist.

Wirkstoffgehalt vergleichen!

Orientieren wir uns an einem fiktiven Beispiel für ein Insektizid:

Ein Selbstvernebler mit 150 ml Inhalt und denselben Wirkstoffen, allerdings in unterschiedlicher Wirkstoffkonzentration und unterschiedlichen Aufwandmengen. Produkt A kostet 11,20 € und Produkt B kostet 12,60 €. Auf den ersten Blick ist Produkt A um 1,40 € bzw. um ca. 11 % günstiger. Ist das wirklich so?

Hier die Produktdetails:

	Wirkstoffgehalt	Dosierung	
		fliegende Insekten	kriechende Insekten
Produkt A	13 g/kg	600 m ³	100 m ³
Produkt B	36 g/kg	1.000 m ³	150 m ³

Der Wirkstoffgehalt ist bei Produkt B um das 2,7-fache höher als bei Produkt A. Bei der Anwendung erreicht man bei Produkt B das 1,67-fache Raumvolumen bei fliegenden Insekten und das 1,5-fache bei kriechenden Insekten. Wenn man nun die Preise mit dem Raumvolumen vergleicht (Aufwandmenge bzw. Dosierung), sollte der Preis von Produkt B bei mindestens dem 1,5-fachen liegen als der Preis von Produkt A. Der „gerechte“ Preis für Produkt B müsste demzufolge zwischen 18,90 € und 21,50 € liegen.

Vergleicht man die Produkte unter dem Gesichtspunkt des Wareneinsatzes pro Bekämpfung, dann stellt sich

dies wie folgt dar:

Bsp. Raumvolumen mit 1.000 m³, bekämpft werden adulte Motten oder Fliegen (Aufwandmenge fliegende Insekten):

Bedarf Produkt A: 2 Stück mit 150 ml = 22,40 €

Bedarf Produkt B: 1 Stück mit 150 ml = 12,60 €

Beim Einsatz von Produkt A sind dann ca. 10 € mehr an Wareneinsatz nötig. Dies entspricht einem höheren Wareneinsatz von ca. 44 % bei dieser Bekämpfungsmaßnahme.

Weiterhin ist zu beachten: Der Hersteller von Produkt B verwendet als Treibmittel nicht-brennbares Sicherheitstreibgas (was wesentlich teurer ist), der Hersteller von Produkt A verwendet Propan/Butan (brennbar). Allein von Seiten der Gefährdungsbeurteilung durch den Schädlingsbekämpfer dürfte der höhere Preis bei Produkt B keine Rolle spielen.

Effektivität als Kriterium

Alle diese Aspekte müssen meines Erachtens vom Schädlingsbekämpfer beim Vergleich in Betracht gezogen werden, um den wirklichen Preis eines Produkts beurteilen zu können. Dies gilt prinzipiell für die gesamten Biozidprodukte, nicht nur für den im Beispiel exemplarisch erwähnten insektiziden Selbstvernebler. Denn die Frage sollte sein: „Ist das Produkt seinen Preis wert?“ Und nicht: „Kostet das Produkt wenig?“

Sie werden sicher beim Lesen dieses Artikels bemerken, worauf ich hinaus will: Es bedarf dringend einer größeren Wertschätzung von Produkt und Preis innerhalb der Branche. Nur wenn der Preis für ein gutes Produkt auch bezahlt wird, kann der Hersteller durch die dadurch erzielten Deckungsbeiträge rechtfertigen, ein Produkt am Markt zu halten und weiterhin anzubieten. Nur so ist es möglich, dem professionellen Anwender weiterhin eine möglichst breite Produktpalette anzubieten, um den gestiegenen Anforderungen hinsichtlich Risikomanagement, Effektivität und Wirtschaftlichkeit gerecht zu werden. Nicht zu vergessen hierbei das Resistenzmanagement durch ein mögliches Rotationsprinzip (funktioniert nur dann, wenn Alternativen vorhanden sind). Auf weitere Punkte wie Servicequalität, Lieferbereitschaft, kompetente Beratung etc. möchte ich in diesem Artikel nicht eingehen, da dies aus meiner Sicht Voraussetzung ist und zum Standard gehören sollte.

Steffen König, Frowein GmbH & Co. KG, Albstadt